PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Bucaramanga, 18 de marzo de 2026

Señor (a)
EDWARD ALBERTO GUERRERO PINEDA
SUPERVISOR(A) CONTRATO No. **CO1.PCCNTR. 9205705**
Cargo del supervisor Coordinador de Programas Especiales
Dependencia Coordinación Académica CSET
Ciudad

Asunto: Informe mensual de ejecución contractual Mes marzo del año 2026

Referencia: No (CO1.PCCNTR. 9205705) del año (2026)

REMBERTO ALEXANDER CARO PACHECO, identificado con la cédula de ciudadanía No. 13718664 de Bucaramanga, en mi calidad de Contratista del SENA, en (Coordinación Académica CSET), en cumplimiento del Contrato de Prestación de Servicios de la referencia, a continuación, presento el Informe de actividades realizadas en el mes objeto de cobro.

Valor y forma de Pago: El valor de cada uno de los contratos será la suma de TREINTA Y CUATRO MILLONES QUINIENTOS OCHENTA Y TRES MIL SETECIENTOS VEINTIOCHO PESOS ($34.583.728) pagaderos de la siguiente forma: a) un primer pago proporcional por los días ejecutados en el mes de febrero b) pagos iguales mensuales por los meses de marzo a agosto de 2026 por valor de CUATRO MILLONES SETECIENTOS TREINTA Y SIETE MIL CUATROCIENTOS NOVENTA Y SIETE PESOS ($.4.737.497) y c) un último pago proporcional por los días ejecutados en el mes de septiembre de 2026..

Plazo: Será hasta el (12) de (septiembre) de 2026.

OBJETO: (Trascriba el objeto del contrato, dentro del siguiente cuadro)
PRESTAR SERVICIOS PROFESIONALES EN LA PLANEACIÓN Y EJECUCIÓN DE LA FORMACIÓN, ASÍ COMO LA EVALUACIÓN DE LOS RESULTADOS DE APRENDIZAJE DEFINIDOS EN LOS DISEÑOS CURRICULARES ASIGNADOS, PARA EL DESARROLLO DE HABILIDADES Y COMPETENCIAS TÉCNICAS DE LA POBLACIÓN DE TRABAJADORES DE LA ECONOMÍA POPULAR, APORTANDO AL FORTALECIMIENTO DE LA ECONOMÍA POPULAR EN CONCORDANCIA CON LOS LINEAMIENTOS ESTABLECIDOS POR LA DIRECCIÓN DEL SISTEMA NACIONAL DE FORMACIÓN PARA EL TRABAJO Y LA COORDINACIÓN NACIONAL DE ATENCIÓN INTEGRAL, DIFERENCIAL E INCLUYENTE A LA ECONOMÍA POPULAR – CAMPESENA .

Obligaciones Especificas: (Trascriba las obligaciones específicas del contrato, dentro del siguiente cuadro)

No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1	Orientar y acompañar de forma permanente a los aprendices en el desarrollo de las actividades establecidas en la guía de aprendizaje de acuerdo lo establecido en las guías, los procedimientos y el Sistema Integrado de Gestión y Autoevaluación “SIGA” del SENA el cual se encuentra documentado en la plataforma Compromiso, en los programas del área temática objeto del	Formación a los aprendices en los meses de Febrero y Marzo	Registro fotográfico

	contrato según asignación de grupos.		
2	Realizar reconocimiento de aprendizajes previos y estilos de aprendizaje.	Se asocian los aprendices aprobados en la plataforma Sofia Plus	Registro fotográfico
3	Acompañar a la población de la economía popular; en la planificación de mejoras de sus unidades productivas, capacidad productiva y condiciones ambientales en concordancia con el protocolo de atención definido por la Coordinación Nacional de Atención Integral, Diferencial e Incluyente a la Economía popular - CampeSENA	Se realiza presentación del programa FULL POPULAR que se presenta a los emprendedores de la economía popular	Adjunto presentación y Guía del módulo de Comportamiento emprendedor
4	Reportar la información académica y administrativa requerida en el proceso de formación con claridad, oportunidad y veracidad en los sistemas de trazabilidad y seguimiento dispuestos de manera temporal o permanente por el SENA para el seguimiento de actividades específicas, entregando informe al supervisor del contrato.	Reúno la información de los aprendices con sus respectivas Cedulas para la solitud de las fichas del mes de marzo	Correo electrónico
5	Programar y reportar a su supervisor de contrato, con una antelación mínima de una semana las formaciones extramurales a atender, de manera que se autorice por escrito su movilización previa a la salida, en el marco de su objeto contractual de ser necesario.	Se envía el archivo plano con la información requerida	Correo electrónico
6	Emitir juicio valorativo sobre el nivel de cumplimiento de los resultados de aprendizaje de las competencias del programa,	Se realizan juicios evaluativos a 31 aprendices del mes de febrero de 2026	Se adjunta reportes de Juicios evaluativos

	aplicando los procedimientos y herramientas tecnológicas que la entidad defina, en un plazo máximo de tres (3) días después de haber terminado el resultado de aprendizaje correspondiente.		
7	Participar y apoyar en el proceso de inducción de las estrategias Full Popular: Objetivos, alcance, estrategias, cadena de valor, metodología, procedimientos e impacto.	Capacitación de forma virtual en el proceso de la recolección de las evidencias por cada ficha solicitada	Registro fotográfico
8	Informar a la subdirección de centro las oportunidades de relacionamiento con el sector productivo o social que en el cumplimiento de su objeto contractual pudieran ser gestionadas.	Ninguna	Ninguna
9	Participar mensualmente en la reunión de seguimiento operativo del programa convocadas por la coordinación académica y/o misional con observancia del esquema operativo establecido por la Coordinación Nacional de Atención Integral, Diferencial e Incluyente a la Economía popular – CampeSENA para tal fin y generar las respectivas evidencias.	Ninguna	Ninguna
10	Participar en eventos de carácter técnico, estratégico, de socialización y de otro tipo de evento al que sea convocado por la dirección general, regional o centro de formación, garantizando la transferencia de conocimiento obtenido al equipo de trabajo.	Ninguna	Ninguna

11	Presentar informe mensual sobre la ejecución de las obligaciones contractuales donde se evidencie el avance a las metas asignadas, así como el respectivo análisis y acciones de mejora cuando dé a lugar y a la terminación del contrato presentar al supervisor de contrato informe anual de gestión de centro en los términos solicitados	Ninguna	Ninguna
12	12. Vigilar y salvaguardar los bienes que hagan parte del patrimonio del SENA o de otras entidades o de particulares puestos al servicio de la entidad, y que le hayan sido entregados para el desarrollo del objeto del contrato, por lo que son sujetos de control y vigilancia. En consecuencia, deberán sujetarse a las guías y/o procedimientos aplicables a los bienes fijados en la plataforma Compromiso; adicionalmente deberá estar atento a los mantenimientos preventivos y correctivos de los elementos, así como la hoja de vida de los bienes en la cual se date la información actualizada de los mismos, dar cuenta sobre la entrega de los bienes al supervisor y/o interventor del contrato respectivo y a los órganos de control fiscal y disciplinario, de ser procedente.	Ninguna	Ninguna
13	Realizar de manera oportuna el proceso de seguimiento y evaluación de la etapa productiva del aprendiz, implementando los formatos vigentes para tal fin, disponibles	Ninguna	Ninguna

	en la plataforma compromiso para las diferentes alternativas de desarrollo de etapa productiva, cuando sea asignado.		
14	Validar novedades académicas y disciplinarias de los aprendices conforme al reglamento del aprendiz: Reintegros, traslados, aplazamientos, deserciones; conforme lo establece el reglamento del aprendiz comunicando al Coordinador Académico oportunamente anomalías, inconsistencias, y hallazgos en el registro de la información, cuando aplique.	Ninguna	Ninguna
15	Mantener actualizado el Portafolio del Instructor, adjuntando los formatos actualizados del sistema Integrado de gestión dispuestos en la plataforma COMPROMISO, pertenecientes a la guía de procesos formativos, presentado mínimo los siguientes soportes: a. Plan de trabajo concertado con el aprendiz para el desarrollo de la ruta de aprendizaje, según guía para desarrollar los procesos formativos. b. Guía de aprendizaje. c. Actas con los planes de mejoramiento académicos para aprendices que lo requieran. d. Planeación, seguimiento evaluación de etapa productiva (si aplica). e. Bitácora del Aprendiz en etapa productiva (si aplica) f. Formato de asistencia y Registro de inasistencias en aplicativo SOFIA PLUS. g. Formato de juicios evaluativos debidamente	Ninguna	Ninguna

	diligenciada para cada resultado de aprendizaje.		
16	Participar en la formulación y ejecución de los proyectos cuando sea requerido según el área de su especialidad y de conformidad con la programación académica establecida	Ninguna	Ninguna

A continuación, relaciono los desplazamientos que realicé previo a la presentación de este informe. Una vez finalizado cada desplazamiento presenté al ordenador del gasto el informe en el Formato Informe Legalización Desplazamiento Contratista GTH-F-087, en el que se describieron las actividades desarrolladas y los resultados de cada desplazamiento. Cada informe cuenta con el visto bueno del Supervisor.

Se lista a continuación el soporte de la legalización de los desplazamientos realizados, los cuales forman parte integral del presente informe de ejecución contractual.

ITEM	No DE LA ORDEN DE VIAJE	LUGAR DE DESPLAZAMIENTO	FECHA DE DESPLAZAMIENTO INICIAL	FECHA DE DESPLAZAMIENTO FINAL
1.	XX	XX	XX	XX
2.	XX	XX	XX	XX

Nota 1: Por cada desplazamiento que haya realizado el contratista, adjuntará el respectivo informe que la soporte. En caso de haber realizado el desplazamiento en fecha posterior a la presentación del informe de ejecución contractual, deberá reportarlo en el siguiente informe de ejecución contractual.

Para el trámite de la cuenta me permito adjuntar: Documentos electrónicos enunciados como evidencias del cumplimiento de las obligaciones contractuales y los desplazamientos realizados y el No. **4645932540** de la planilla, operador SOI y periodo del mes de marzo de 2026. (Decreto Ley 2106 de 2019 – "Decreto Ley Antitrámites")

Evidencias en (56) folios

Cordialmente,

REMBERTO ALEXANDER CARO PACHECO
Contratista
C.C. No. 13718664 de Bucaramanga

Recibí a satisfacción:

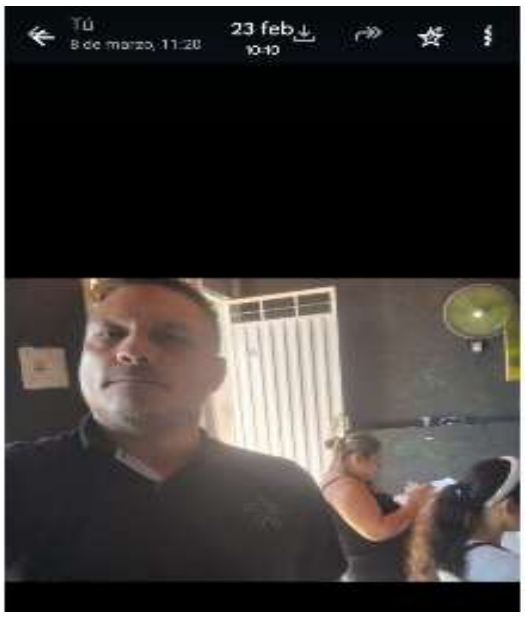
EDWARD ALBERTO GUERRERO PINEDA
Supervisor(a) Contrato **CO1.PCCNTR. 9205705**
Cargo Coordinador de Programas Especiales

EVIDENCIAS DOCUMENTAL -MES MARZO

CONTRATO No. CO1.PCCNTR.9205705 - REMBERTO ALEXANDER CARO PACHECO

EVIDENCIAS DOCUMENTALES PERIODO 01 AL 31 DEL 2026

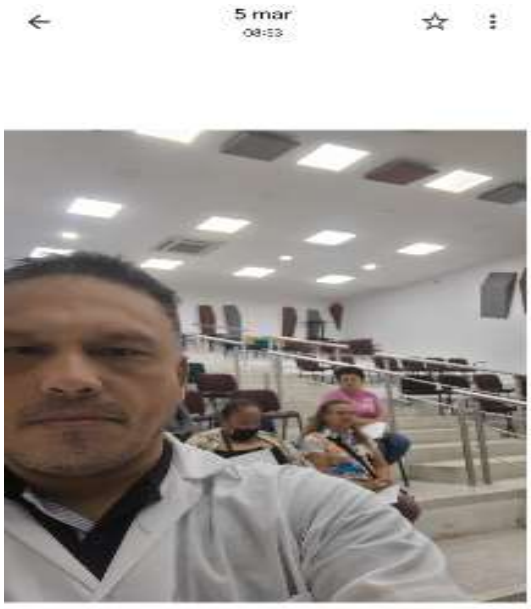









17 feb
14:09


5 mar


4 mar
09:43


5 mar

4 mar
15:37



5 mar
08:29

Foto principal



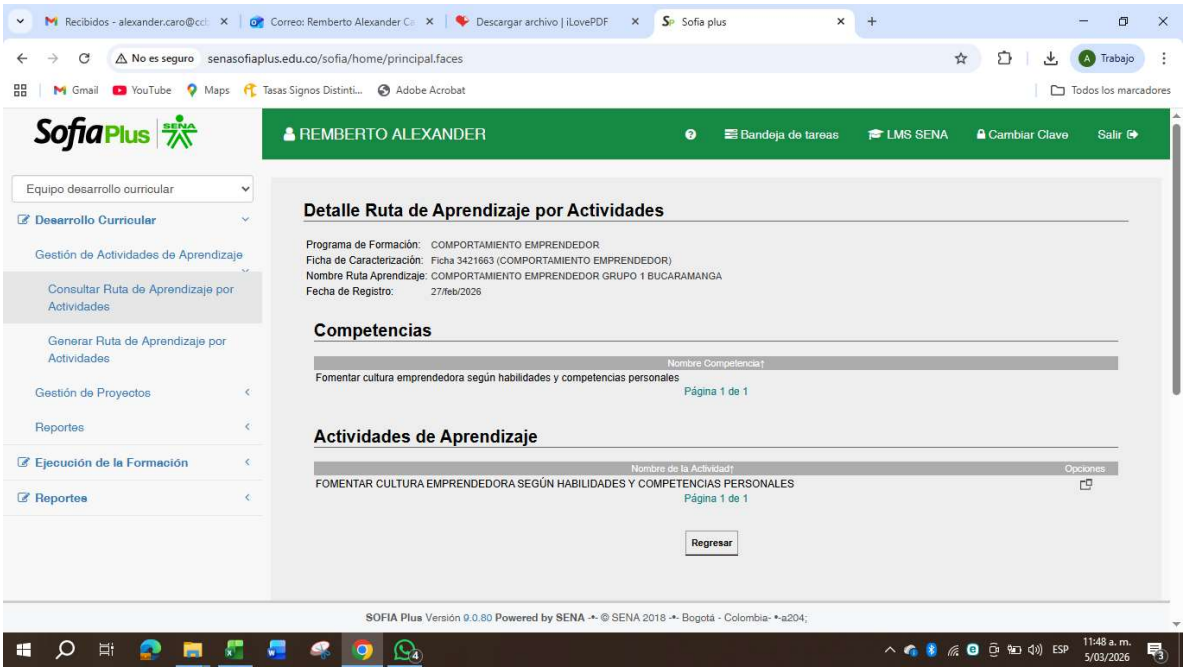
6 mar
09:49

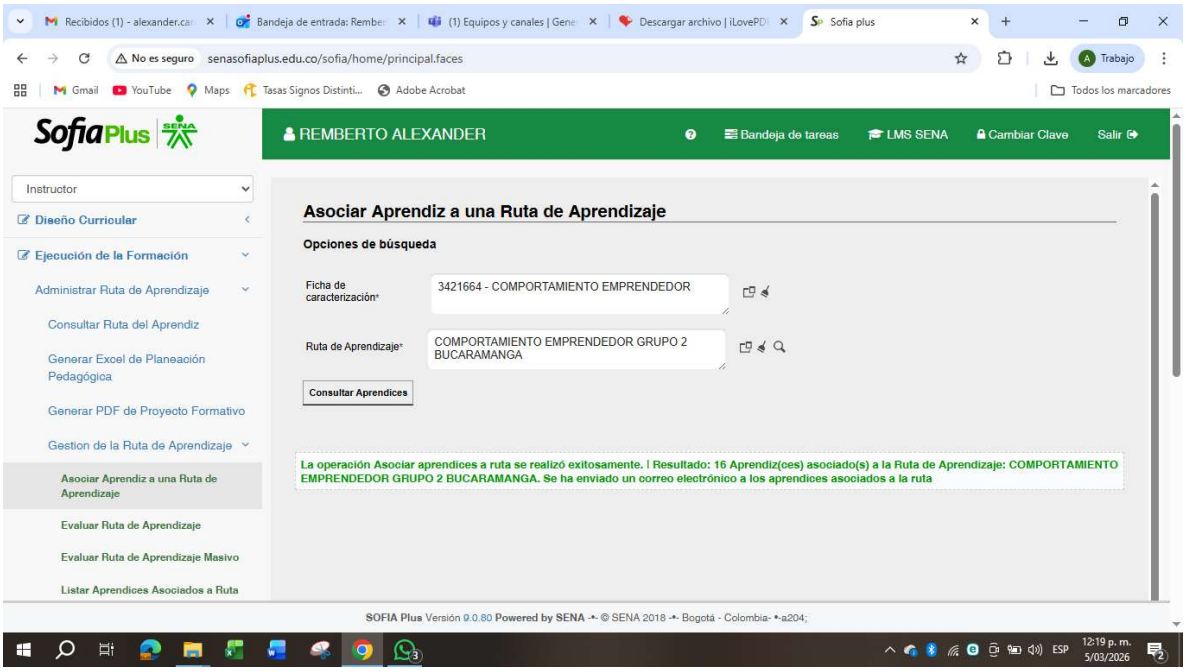
Foto principal

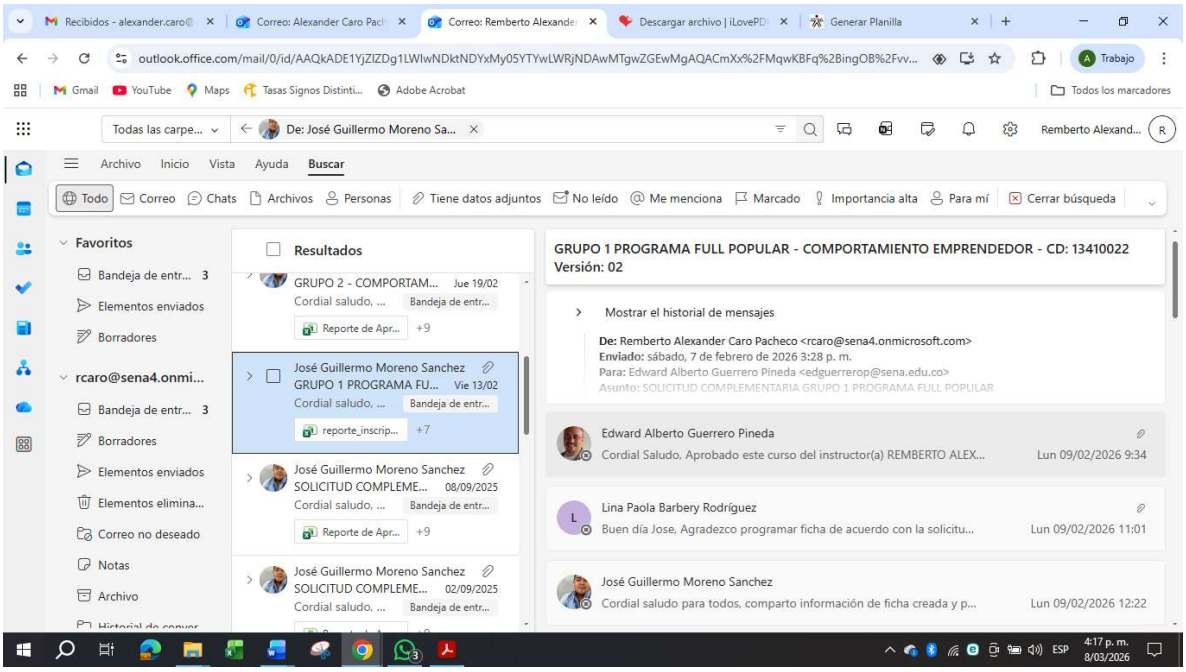


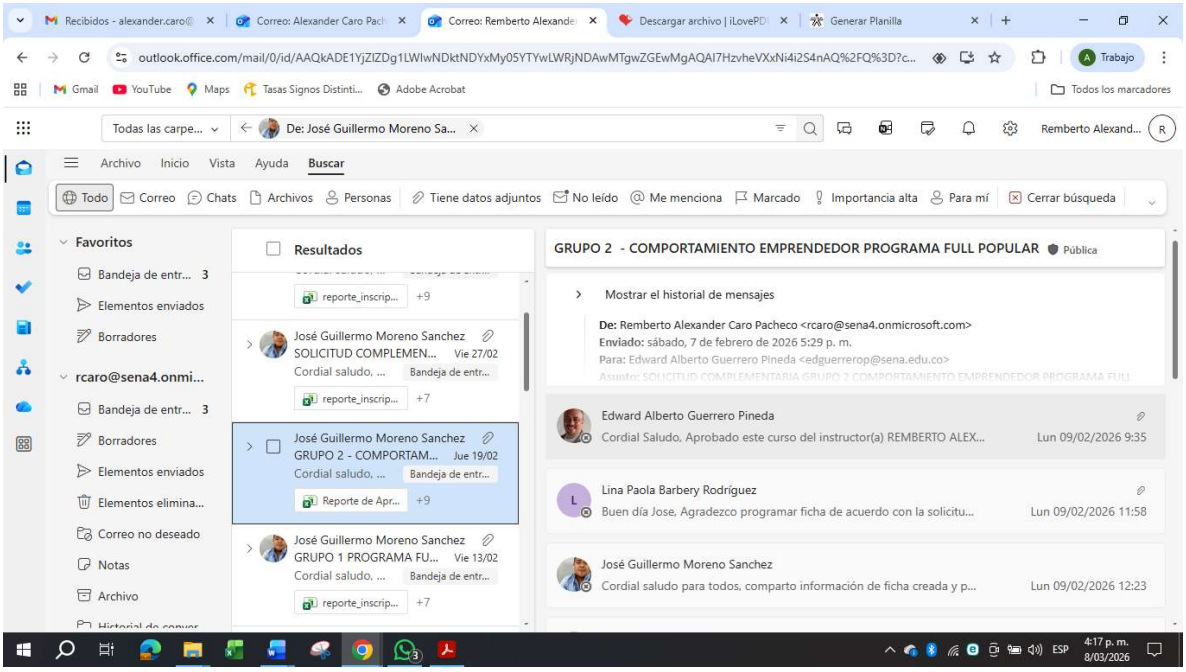
6 mar
14:29

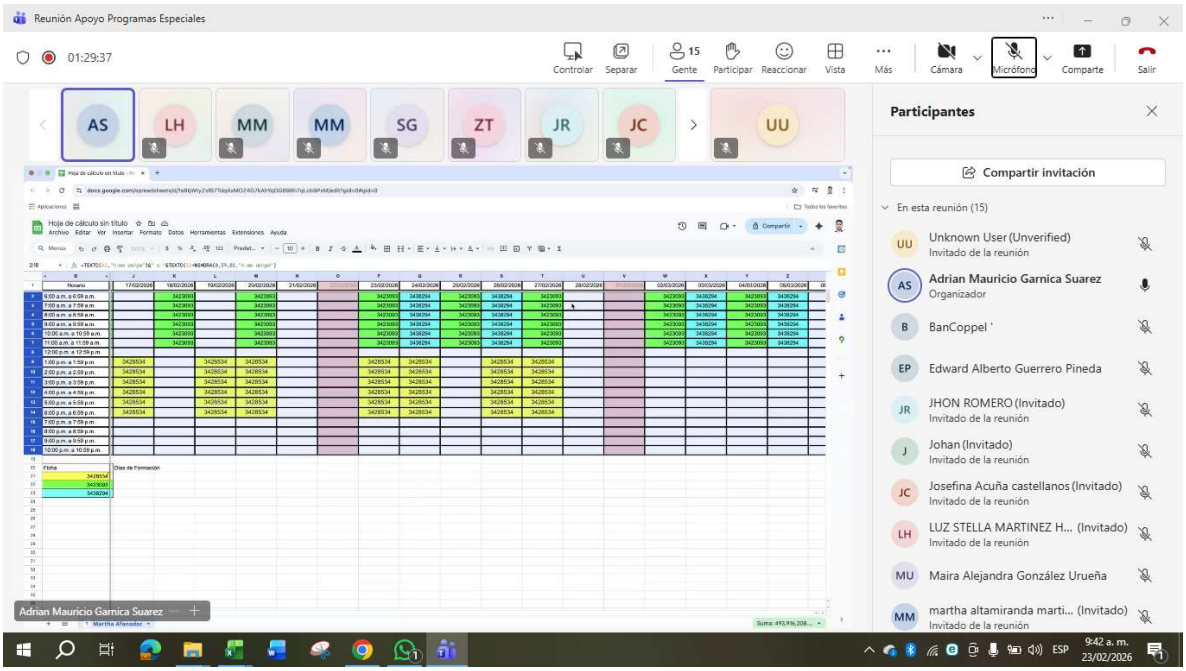


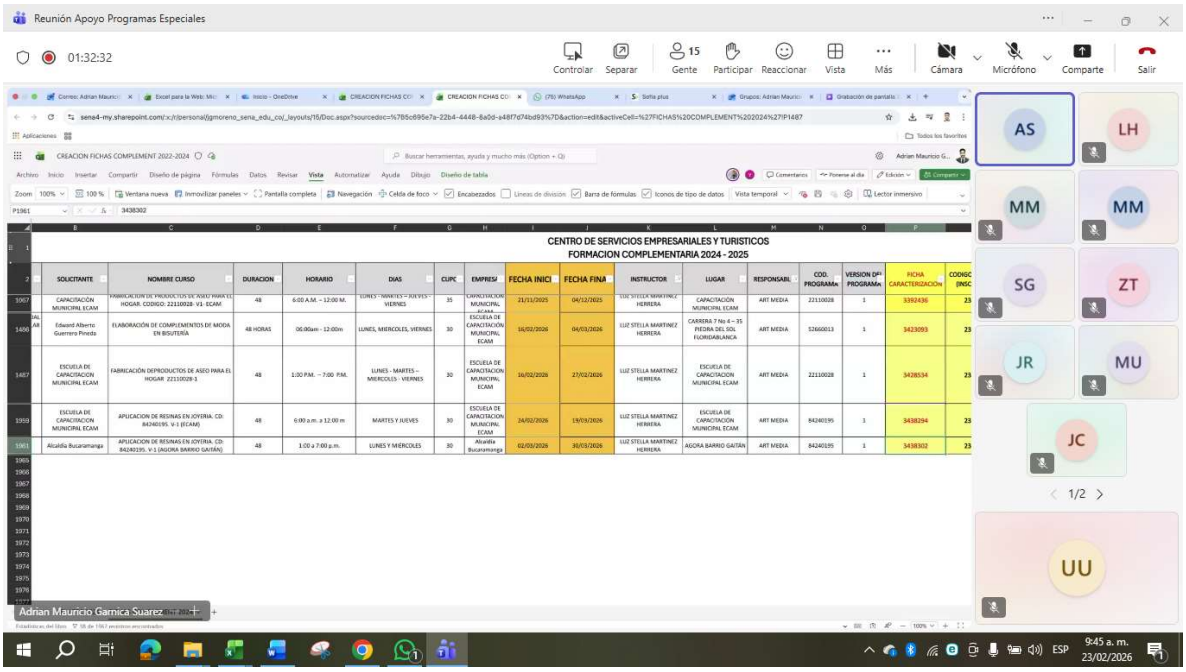

Sofia plus
senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces
SofiaPlus
REMBERTO ALEXANDER
Bandeja de tareas
LMS SENA
Cambiar Clave
Salir
Equipo desarrollo curricular
Desarrollo Curricular
Gestión de Actividades de Aprendizaje
Consultar Ruta de Aprendizaje por Actividades
Generar Ruta de Aprendizaje por Actividades
Gestión de Proyectos
Reportes
Ejecución de la Formación
Reportes
Detalle Ruta de Aprendizaje por Actividades
Programa de Formación: COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR
Ficha de Caracterización: Ficha 3421663 (COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR)
Nombre Ruta Aprendizaje: COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR GRUPO 1 BUCARAMANGA
Fecha de Registro: 27/feb/2026
Competencias
Nombre Competencia
Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales
Página 1 de 1
Actividades de Aprendizaje
Nombre de la Actividad
Opciones
FOMENTAR CULTURA EMPRENDEDORA SEGÚN HABILIDADES Y COMPETENCIAS PERSONALES
Página 1 de 1
Regresar
SOFIA Plus Versión 9.0.80 Powered by SENA © SENA 2018 Bogotá - Colombia
11:48 a. m.
5/03/2026


Sofia plus
senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces
SofiaPlus
REMBERTO ALEXANDER
Bandeja de tareas
LMS SENA
Cambiar Clave
Salir
Instructor
Diseño Curricular
Ejecución de la Formación
Administrar Ruta de Aprendizaje
Consultar Ruta del Aprendiz
Generar Excel de Planeación Pedagógica
Generar PDF de Proyecto Formativo
Gestion de la Ruta de Aprendizaje
Asociar Aprendiz a una Ruta de Aprendizaje
Evaluar Ruta de Aprendizaje
Evaluar Ruta de Aprendizaje Masivo
Listar Aprendices Asociados a Ruta
Asociar Aprendiz a una Ruta de Aprendizaje
Opciones de búsqueda
Ficha de caracterización*
3421664 - COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR
Ruta de Aprendizaje*
COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR GRUPO 2 BUCARAMANGA
Consultar Aprendices
La operación Asociar aprendices a ruta se realizó exitosamente. | Resultado: 16 Aprendiz(ces) asociado(s) a la Ruta de Aprendizaje: COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR GRUPO 2 BUCARAMANGA. Se ha enviado un correo electrónico a los aprendices asociados a la ruta
SOFIA Plus Versión 9.0.80 Powered by SENA © SENA 2018 Bogotá - Colombia
12:19 p. m.
5/03/2026


Recibidos - alexander.caro
Correo: Alexander Caro Pach
Correo: Remberto Alexande
Descargar archivo | iLovePD
Generar Planilla
outlook.office.com/mail/0/id/AAQkADE1YjZlZDg1LWIwNDktNDYxMy05YTYwLWRjNDAwMTgwZGEwMgAQACmXx%2FMqwKBFq%2BingOB%2Fvv...
Trabajo
Gmail
YouTube
Maps
Tasas Signos Distinti...
Adobe Acrobat
Todos los marcadores
Todas las carpe...
De: José Guillermo Moreno Sa...
Remberto Alexand...
Archivo
Inicio
Vista
Ayuda
Buscar
Todo
Correo
Chats
Archivos
Personas
Tiene datos adjuntos
No leído
Me menciona
Marcado
Importancia alta
Para mí
Cerrar búsqueda
Favoritos
Bandeja de entr... 3
Elementos enviados
Borradores
rcaro@sena4.onmi...
Bandeja de entr... 3
Borradores
Elementos enviados
Elementos elimina...
Correo no deseado
Notas
Archivo
Resultados
GRUPO 2 - COMPORTAM... Jue 19/02
Cordial saludo, ...
Bandeja de entr...
Reporte de Apr... +9
José Guillermo Moreno Sanchez
GRUPO 1 PROGRAMA FU... Vie 13/02
Cordial saludo, ...
reporte_inscrip... +7
José Guillermo Moreno Sanchez
SOLICITUD COMPLEME... 08/09/2025
Cordial saludo, ...
Reporte de Apr... +9
José Guillermo Moreno Sanchez
SOLICITUD COMPLEME... 02/09/2025
Cordial saludo, ...
GRUPO 1 PROGRAMA FULL POPULAR - COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR - CD: 13410022
Versión: 02
Mostrar el historial de mensajes
De: Remberto Alexander Caro Pacheco <rcaro@sena4.onmicrosoft.com>
Enviado: sábado, 7 de febrero de 2026 3:28 p. m.
Para: Edward Alberto Guerrero Pineda <edguerrerop@sena.edu.co>
Asunto: SOLICITUD COMPLEMENTARIA GRUPO 1 PROGRAMA FULL POPULAR
Edward Alberto Guerrero Pineda
Cordial Saludo, Aprobado este curso del instructor(a) REMBERTO ALEX... Lun 09/02/2026 9:34
Lina Paola Barbery Rodríguez
Buen día Jose, Agradezco programar ficha de acuerdo con la solicitu... Lun 09/02/2026 11:01
José Guillermo Moreno Sanchez
Cordial saludo para todos, comparto información de ficha creada y p... Lun 09/02/2026 12:22
ESP
4:17 p. m.
8/03/2026


Recibidos - alexander.caro
Correo: Alexander Caro Pach
Correo: Remberto Alexande
Descargar archivo | iLovePD
Generar Planilla
outlook.office.com/mail/0/id/AAQkADE1YjZlZDg1LWIwNDktNDYxMy05YTYwLWRjNDAwMTgwZGEwMgAQAI7HzvheVXxNi4i2S4nAQ%2FQ%3D?c...
Trabajo
Gmail
YouTube
Maps
Tasas Signos Distinti...
Adobe Acrobat
Todos los marcadores
Todas las carpe...
De: José Guillermo Moreno Sa...
Remberto Alexand...
Archivo
Inicio
Vista
Ayuda
Buscar
Todo
Correo
Chats
Archivos
Personas
Tiene datos adjuntos
No leído
Me menciona
Marcado
Importancia alta
Para mí
Cerrar búsqueda
Favoritos
Bandeja de entr... 3
Elementos enviados
Borradores
rcaro@sena4.onmi...
Bandeja de entr... 3
Borradores
Elementos enviados
Elementos elimina...
Correo no deseado
Notas
Archivo
Resultados
reporte_inscrip... +9
José Guillermo Moreno Sanchez
SOLICITUD COMPLEMEN... Vie 27/02
Cordial saludo, ...
reporte_inscrip... +7
José Guillermo Moreno Sanchez
GRUPO 2 - COMPORTAM... Jue 19/02
Cordial saludo, ...
Reporte de Apr... +9
José Guillermo Moreno Sanchez
GRUPO 1 PROGRAMA FU... Vie 13/02
Cordial saludo, ...
reporte_inscrip... +7
GRUPO 2 - COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR PROGRAMA FULL POPULAR
Pública
Mostrar el historial de mensajes
De: Remberto Alexander Caro Pacheco <rcaro@sena4.onmicrosoft.com>
Enviado: sábado, 7 de febrero de 2026 5:29 p. m.
Para: Edward Alberto Guerrero Pineda <edguerrerop@sena.edu.co>
Edward Alberto Guerrero Pineda
Cordial Saludo, Aprobado este curso del instructor(a) REMBERTO ALEX... Lun 09/02/2026 9:35
Lina Paola Barbery Rodríguez
Buen día Jose, Agradezco programar ficha de acuerdo con la solicitu... Lun 09/02/2026 11:58
José Guillermo Moreno Sanchez
Cordial saludo para todos, comparto información de ficha creada y p... Lun 09/02/2026 12:23
ESP
4:17 p. m.
8/03/2026


Reunión Apoyo Programas Especiales
01:29:37
Controlar
Separar
Gente
Participar
Reaccionar
Vista
Más
Cámara
Micrófono
Comparte
Salir
Participantes
Compartir invitación
En esta reunión (15)
Unknown User (Unverified)
Invitado de la reunión
Adrian Mauricio Garnica Suarez
Organizador
BanCoppel '
Edward Alberto Guerrero Pineda
JHON ROMERO (Invitado)
Johan (Invitado)
Josefina Acuña castellanos (Invitado)
LUZ STELLA MARTINEZ H... (Invitado)
Maira Alejandra González Urueña
martha altamiranda marti... (Invitado)
Adrian Mauricio Garnica Suarez
ESP
9:42 a. m.
23/02/2026


Reunión Apoyo Programas Especiales
01:32:32
Controlar
Separar
Gente
Participar
Reaccionar
Vista
Más
Cámara
Micrófono
Comparte
Salir
CENTRO DE SERVICIOS EMPRESARIALES Y TURISTICOS
FORMACION COMPLEMENTARIA 2024 - 2025
Adrian Mauricio Garnica Suarez
1/2
ESP
9:45 a. m.
23/02/2026

• Tarjeta de datos de activación de la persona •

Datos Básicos de Identificación



Remberto Alexander Caro Pacheco

Tipo de Documento: Cedula De Ciudadania
Número de Identificación: 13718664
Fecha de Nacimiento: 19 de abril del 1979
Correo Electrónico Personal (Principal): rember126@hotmail.com
Género: Masculino

Soportes Varios

Tipo de soporte	Detalle	Verificado	Acciones
DOCUMENTO DE IDENTIFICACION	CEDULA DE CIUDADANIA-13718664	☑	👁
LIBRETA MILITAR	13718664	☑	👁

10 | 1 de 1

Educación Formal

Institución	Título	Estado Estudio	Fecha Fin	Verificado Tarjeta Prof.	Verificado Ed. Formal	Acciones
UNIVERSIDAD DEL TOLIMA	ESPECIALISTA EN GERENCIA DE PROYECTOS	FINALIZADO	27/07/2012	☐	☑	👁 👁
UNIVERSIDAD DE PAMPLONA	ADMINISTRADOR COMERCIAL Y DE SISTEMAS	FINALIZADO	29/02/2008	☑	☑	👁 👁
SIN DATO	BASICA SECUNDARIA	FINALIZADO	07/12/1996	☐	☑	👁 👁

10 | 1 de 1

Experiencia Laboral

Entidad	Cargo	Dependencia Área	Fecha Ingreso	Fecha de Termina	Tiempo laborad	Verifica	Acciones
SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE	INSTRUCTOR	ACOMPAÑAMIENTO A LA FORMACION	18/06/2015	17/08/2016	0 AÑOS 3 MESES 1 DIAS	☑	👁
CAMARA DE COMERCIO DE BARRANCABERMEJA	DIRECTOR DE PROYECTO	ADMINISTRACION - TECNICA	08/03/2011	23/08/2012	1 AÑOS 5 MESES 16 DIAS	☑	👁
INSTITUTO NACIONAL DEL PETROLEO (INAP)	DOCENTE HORAS CATEDRAS	ADMINISTRATIVO	03/02/2010	14/12/2012	1 AÑOS 10 MESES 15 DIAS	☑	👁
ENERGUENCIAS S.A.S	CONTRATISTA	AADMINISTRATIVA Y FINANCIERA	01/03/2011	30/12/2011	2 AÑOS 10 MESES 4 DIAS	☑	👁
CONSORCIO TURNARDENSE ALUMINIO	GESTOR DE COSTOS	ADMINISTRATIVO - TECNICO	18/06/2014	15/04/2015	0 AÑOS 9 MESES 26 DIAS	☑	👁
CONSORCIO IDS-FCH	ANALISTA DE COSTOS	CONSULTORIA E INTERVENTORIAS	28/04/2014	30/05/2014	1 AÑOS 1 MESES 1 DIAS	☑	👁
V.O. INGENIERIA S.A.S	PROFESIONAL ENTRENAMIENTO GAYG	ADMINISTRATIVO - TECNICO	18/11/2013	08/04/2014	0 AÑOS 3 MESES 20 DIAS	☑	👁
V.O. INGENIERIA S.A.S	ASISTENTE ADMINISTRATIVO	ADMINISTRACION TECNICA	13/08/2012	13/12/2012	0 AÑOS 4 MESES 0 DIAS	☑	👁
DATABANK MG. LTDA	PROFESIONAL EN COSTOS Y NOMINA	CONSULTORIA TECNICA	17/08/2011	31/12/2011	1 AÑOS 4 MESES 15 DIAS	☑	👁
CONSORCIO SANTOS CMI-MORELCO	ASISTENTE ADMINISTRATIVO	ADMINISTRATIVO	01/03/2007	15/05/2010	3 AÑOS 2 MESES 15 DIAS	☑	👁

10 | 1 de 2

Experiencia Laboral Docente

Institución Educativa	Área Conocimiento	Fecha Ingreso	Fecha de Terminación	Tiempo laborado	Verificado	Acciones
INSTITUTO NACIONAL DEL PETROLEO	ECONOMIA, ADMINISTRACION, CONTADURIA Y AFINES	03/02/2020	14/12/2021	1 AÑOS 10 MESES 15 DIAS	☑	👁

10 | 1 de 1

Guardar

Aprobar

Cancelar

SENA

I.E. _____

Centro de Servicos Empresariales y Turisticos

Programa de Articulación con la Educacion Media

Ficha de Caracterización: 3421663

Mes del Reporte: Febrero de 2026

Programa de Formación: FULL POPULAR COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR CD: 13410017-1

Nombre de Instructor: Remberto Alexander Caro Pacheco

Documento de apoyo - No controlado

No.	Tipo Doc	No. Documento	Nombres	Apellidos	FECHA: 17-02-26 Firma Aprendiz	FECHA: 18-02-26 Firma Aprendiz	FECHA: 19-02-26 Firma Aprendiz	FECHA: 20-02-26 Firma Aprendiz	FECHA: 21-02-26 Firma Aprendiz
1	CC	63479796	ILDA YANETH	VILLAMIZAR JEREZ	Yaneth	Yaneth	Yaneth	Yaneth	Yaneth
2	CC	5725263	JORGE	ZAFRA MARTINEZ	Jorge Zafra	Jorge Zafra	Jorge Zafra	Jorge Zafra	Jorge Zafra
3	CC	1003042176	JOSE ANTONIO	SUAREZ LERICITH	Jose A.	Jose A.	Jose A.	Jose A.	Jose A.
4	CC	63285028	ALCIRA	MARTINEZ MARTINEZ	Alcira Martinez				
5	CC	63325127	LUZ MARINA	CASTRO RODRIGUEZ					
6	CC	1098691536	DEICY ROCIO	SAAVEDRA HERNANDEZ	Deisy Rocio Saavedra	Deisy Rocio S.	Daisy Rocio Saavedra	Deisy Rocio Saavedra	Deisy Rocio Saavedra
7	CC	23156935	ALCIRA	DELGADO ANAYA	Alcira Delgado	Alcira Delgado	Alcira Delgado	Alcira Delgado	Alcira Delgado
8	CC	37724216	BRICEIDA	MOSQUERA CIERRA					
9	CC	1098692141	YUDY YESENIA	RUIZ CASTRO	Yudy Ruiz	Yudy Ruiz	Yudy Ruiz	Yudy Ruiz	Yudy Ruiz
10	CC	63482385	SENAIDA	SANTOS GONZALEZ					
11	CC	37772880	LUZ FANNY	MOSQUERA QUIROGA					
12	CC	37725186	ANA MILENA	LEON FALCON	Ana Milena León	Ana Milena León	Ana Milena León	Ana Milena León	Ana Milena León
13	CC	91525965	RAFAEL ENRIQUE	LEON MANTILLA	Rafael Leon	Rafael Leon	Rafael Leon	Rafael Leon	Rafael Leon
14	CC	37897497	MATILDE	PORRAS					
15	CC	63330646	CARMEN ISABEL	QUINTERO RIOBO	Carmen R.	Carmen R.	Carmen R	Carmen R.	Carmen R
16									
17									
18									
19									
20									

Powered by CamScanner

SENA

I.E. _____

Centro de Servicios Empresariales y Turisticos

Programa de Articulación con la Educacion Media

Ficha de Caracterización: 3421663

Mes del Reporte: Febrero de 2026

Programa de Formación: FULL POPULAR COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR CD: 13410017-1

Nombre de Instructor: Remberto Alexander Caro Pacheco

Documento de apoyo - No controlado

No.	Tipo Doc	No. Documento	Nombres	Apellidos	FECHA: 23-02-26	FECHA: 24-02-26	FECHA: 25-02-26	FECHA: 26-02-26	FECHA: 27-02-26
					Firma Aprendiz	Firma Aprendiz	Firma Aprendiz	Firma Aprendiz	Firma Aprendiz
1	CC	63479796	ILDA YANETH	VILLAMIZAR JEREZ	Yaneth	Yaneth	Yaneth	Yaneth	Yaneth
2	CC	5725263	JORGE	ZAFRA MARTINEZ					
3	CC	1003042176	JOSE ANTONIO	SUAREZ LERICITH	Jose A.	Jose A.	Jose A.	Jose A	Jose A.
4	CC	63285028	ALCIRA	MARTINEZ MARTINEZ					
5	CC	63325127	LUZ MARINA	CASTRO RODRIGUEZ					
6	CC	1098691536	DEICY ROCIO	SAAVEDRA HERNANDEZ					
7	CC	23156935	ALCIRA	DELGADO ANAYA					
8	CC	37724216	BRICEIDA	MOSQUERA CIERRA					
9	CC	1098692141	YUDY YESENIA	RUIZ CASTRO	Yudy Ruiz	Yudy Ruiz	Yudy Ruiz	Yudy Ruiz	Yudy Ruiz
10	CC	63482385	SENAIDA	SANTOS GONZALEZ					
11	CC	37772880	LUZ FANNY	MOSQUERA QUIROGA					
12	CC	37725186	ANA MILENA	LEON FALCON	Ana Milena Leon	Ana Milena Leon	Ana Milena Leon	Ana Milena Leon	Ana Milena Leon
13	CC	91525965	RAFAEL ENRIQUE	LEON MANTILLA	Rafael Leon	Rafael Leon	Rafael Leon	Rafael Leon	Rafael Leon
14	CC	37897497	MATILDE	PORRAS					
15	CC	63330646	CARMEN ISABEL	QUINTERO RIOBO	Carmen Q.	Carmen Q.	Carmen Q.	Carmen Q.	Carmen Q.
16									
17									
18									
19									
20									

Powered by CamScanner

I.E. _____
Centro de Servicos Empresariales y Turisticos
Programa de Articulación con la Educacion Media

Ficha de Caracterización: 3421664
Mes del Reporte Febrero de 2026
Programa de Formación FULL POPULAR COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR CD: 13410017-1
Nombre de Instructor Remberto Alexander Caro Pacheco

Documento de apoyo - No controlado

No.	Tipo Doc	No. Documento	Nombres	Apellidos	FECHA: 17-02-26	FECHA: 18-02-26	FECHA: 19-02-26	FECHA: 20-02-26	FECHA: 21-02-26
					Firma Aprendiz	Firma Aprendiz	Firma Aprendiz	Firma Aprendiz	Firma Aprendiz
1	CC	63514528	LUZ STELLA	BARCO RODRIGUEZ	Luz Stella	Luz Stella	Luz Stella	Luz Stella	Luz Stella
2	CC	63289418	HORTENCIA	GRATERON LEON					
3	CC	63369643	ISABEL	CAMACHO RODRIGUEZ	Isabel	Isabel	Isabel	Isabel	Isabel
4	CC	1096192393	JEINNER	SALCEDO MORA					
5	CC	63494529	OLGA	ARDILA LOPEZ	Olga Ardila	Olga Ardila	Olga Ardila	Olga Ardila	Olga Ardila
6	CC	37753814	SANDRA MILENA	BARCO RODRIGUEZ					
7	CC	1098681211	KATERINE	MORALES ROJAS					
8	CC	37545258	YESMITH	SEPULVEDA ARDILA					
9	CC	37746692	FLOR EVELIA	SANTOS QUINTANILLA	Flor e.	Flor e.	Flor e.	Flor e.	Flor e.
10	CC	1128274215	YORLAY ANDREA	VILLAMIZAR BARCENAS					
11	CC	1135254152	DIANA CAROLINA	ESPARZA NIÑO					
12	CC	1098768717	IRENE	DUARTE SANTAMARIA					
13	CC	37726883	GEANY MARGARITA	RAMOS LOPEZ					
14	CC	63532008	MILENA	ZAFRA BLANCO	Milena Zafra	Milena Zafra	Milena Zafra	Milena Zafra	Milena Zafra
15	CC	1005325959	CELENA	GRATERON GELVES					
16	CC	93435061	BAYRON	ESTEVEZ					
17									
18									
19									
20									

SENA

I.E. _____

Centro de Servicos Empresariales y Turisticos

Programa de Articulación con la Educacion Media

Ficha de Caracterización: 3421664 **Programa de Formación** FULL POPULAR COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR CD: 13410017-1

Mes del Reporte Febrero de 2026 **Nombre de Instructor** Remberto Alexander Caro Pacheco

Documento de apoyo - No controlado

No.	Tipo Doc	No. Documento	Nombres	Apellidos	FECHA: 23-02-26	FECHA: 24-02-26	FECHA: 25-02-26	FECHA: 26-02-26	FECHA: 27-02-26
					Firma Aprendiz	Firma Aprendiz	Firma Aprendiz	Firma Aprendiz	Firma Aprendiz
1	CC	63514528	LUZ STELLA	BARCO RODRIGUEZ	Luz Stella	Luz Stella	Luz Stella	Luz Stella	Luz Stella
2	CC	63289418	HORTENCIA	GRATERON LEON					
3	CC	63369643	ISABEL	CAMACHO RODRIGUEZ	Isabel	Isabel	Isabel	Isabel	Isabel
4	CC	1096192393	JEINNER	SALCEDO MORA					
5	CC	63494529	OLGA	ARDILA LOPEZ	Olga Ardila	Olga Ardila	Olga Ardila	Olga Ardila	Olga Ardila
6	CC	37753814	SANDRA MILENA	BARCO RODRIGUEZ					
7	CC	1098681211	KATERINE	MORALES ROJAS					
8	CC	37545258	YESMITH	SEPULVEDA ARDILA					
9	CC	37746692	FLOR EVELIA	SANTOS QUINTANILLA	Flor e.	Flor e.	Flor e.	Flor e.	Flor e.
10	CC	1128274215	YORLAY ANDREA	VILLAMIZAR BARCENAS					
11	CC	1135254152	DIANA CAROLINA	ESPARZA NIÑO					
12	CC	1098768717	IRENE	DUARTE SANTAMARIA	Irene	Irene			
13	CC	37726883	GEANY MARGARITA	RAMOS LOPEZ					
14	CC	63532008	MILENA	ZAFRA BLANCO	Milena Zafra	Milena Zafra	Milena Zafra	Milena Zafra	Milena Zafra.
15	CC	1005325959	CELENA	GRATERON GELVES					
16	CC	93435061	BAYRON	ESTEVEZ					
17									
18									
19									
20									

TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: REMBERTO ALEXANDER CARO PACHECO

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO DE SERVICIOS EMPRESARIALES Y TURÍSTICOS

FECHA INICIAL: 02/02/2026 00:00:00

FECHA FINAL: 28/02/2026 23:59:59

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

FICHA DE APRENDIZAJE: 3421664 - COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

24020153301 ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS PERSONALES DE ACUERDO CON SUS POTENCIALIDADES, OBJETIVOS Y EL ENTORNO.

24020153302 APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES PERSONALES EN SU COTIDIANIDAD, SEGÚN EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR.

24020153303 EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E INNOVADORA SEGÚN ESTRATEGIA EMPRENDEDORA.

24020153304 RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN CON EL EMPRENDIMIENTO SEGÚN LAS NECESIDADES Y ELEMENTOS DE LA NEGOCIACIÓN.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 47,80

FICHA DE APRENDIZAJE: 3421663 - COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

24020153301 ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS PERSONALES DE ACUERDO CON SUS POTENCIALIDADES, OBJETIVOS Y EL ENTORNO.

24020153302 APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES PERSONALES EN SU COTIDIANIDAD, SEGÚN EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR.

24020153303 EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E INNOVADORA SEGÚN ESTRATEGIA EMPRENDEDORA.

24020153304 RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN CON EL EMPRENDIMIENTO SEGÚN LAS NECESIDADES Y ELEMENTOS DE LA NEGOCIACIÓN.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 47,80

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS: 95,60

EVENTOS DE DIVULGACIÓN TECNOLÓGICA - EDT´s

FICHA	FECHA INICIO	FECHA FINAL	EVENTO	HORAS

TOTAL TIEMPO EDT´s: 0,00

ACTIVIDADES ADICIONALES

FECHA INICIAL	FECHA FINAL	ACTIVIDAD	HORAS

TOTAL ACTIVIDADES ADICIONALES: 0,00

INSTRUCTOR: REMBERTO ALEXANDER CARO PACHECO

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO DE SERVICIOS EMPRESARIALES Y TURÍSTICOS

PROGRAMA FULL POPULAR

¿QUE ES PROGRAMA FULL POULAR?

El SENA y el Gobierno del Cambio impulsan la Economía Popular con una estrategia nacional que entrega capacitaciones para fortalecer los negocios, recursos económicos para crear y fortalecer unidades productivas y micronegocios, formación para el trabajo

El SENA y el Gobierno del Cambio impulsan la Economía Popular con una estrategia nacional que entrega capacitaciones para fortalecer los negocios, recursos económicos para crear y fortalecer unidades productivas y micronegocios, formación para el trabajo y certificaciones que avalan la experiencia y los conocimientos de emprendedores en su etapa inicial
.
¿En qué consiste?

Capacitaciones:
Los dueños de pequeños negocios recibirán de forma gratuita asesoría de expertos en emprendimiento para desarrollar sus actividades de manera sostenible, aumentar la productividad, reducir tiempos de producción y entrega, acceder a nuevos mercados, fidelizar, atraer más clientes, incrementar ventas y digitalizar los negocios, entre otros propósitos.

Recursos económicos para crecer:
Si usted ya tiene un emprendimiento o un micronegocio puede acceder a la Ruta de Emprendimiento del SENA, donde le ayudarán a capacitarse para fortalecer su negocio, generar conexiones de valor y participar en ferias y eventos de emprendimientos. Luego de vincularse, podrá postularse en la Línea Crecer del Fondo Emprender y recibir hasta $15 millones para ejecutar un plan de mejora, los cuales puede devolver en un plazo de 15 meses con una de las tasas de interés más bajas del mercado: 0,49% mensual.

¿A quién va dirigido?

- Emprendedores y micronegocios de la economía popular.
- Unidades productivas personales, familiares, domésticas y comunitarias.
- Trabajadores independientes con experiencia en diversos sectores.

¿Cómo participar?

Todas las personas que conforma la Unidad productiva sean MiPymes o microempresas formales o informales deben enviar la fotocopia de la cedula por ambos lados, para validar que se encuentren registradas en la plataforma SOFIAPLUS
¿Requisitos de Ingreso?

Personas naturales mayores de 15 años, estar inscritos en la plataforma SOFIAPLUS y Cumplir el trámite de selección definido por el Centro

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR

Código del Programa de Formación: 13410017 Versión 1
Sector del programa: Transversal
Duración de la Guía: Cuarenta y ochos (48) horas
Competencia: Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales
Cupos: 15 aprendices (4 grupos mensuales)

2. PRESENTACIÓN DEL CRONOGRAMA COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR

Un emprendedor es una persona que detecta una oportunidad, asume riesgos y organiza los recursos necesarios para crear un proyecto, negocio o iniciativa que transforme una idea en realidad.

✓ **Características de un emprendedor**

- Tiene iniciativa propia.
- Es creativo y busca innovar.
- Toma decisiones y asume riesgos.
- Es persistente y no se rinde fácilmente.
- Tiene visión de futuro y trabaja con propósito.
- Aprende de los errores y se adapta a los cambios

Cuando queremos comenzar el camino del emprendimiento, son múltiples las inquietudes que nos desconciertan y confunden. En especial porque lo que sigue es iniciar por un camino de constante toma de decisiones sin la certeza de llegar al éxito.

Una de las mejores fuentes de aprendizaje e inspiración para los emprendedores, es la experiencia y casos de éxito de otras personas que ya han pasado por esta situación. Existen muchos ejemplos: Steve Jobs, Walt Disney, Arturo Calle. quienes descubrieron que ser emprendedor o empresario es estar en una situación de confusión e incomodidad, pero es importante tomar el riesgo y atreverse a salir a la aventura.

Famosos emprendedores que han tenido éxito en los negocios y sus empresas coinciden en que la persistencia y el trabajo duro aumentan las probabilidades de lograr las grandes metas. Conocer sus historias, no sólo le ayudara a seguir sus pasos y a evitar posibles errores, sino que también le darán una buena dosis de motivación.

Le invitamos a llenarse de muy buena energía con algunas reflexiones de empresarios famosos:

“Mantener la austeridad en tiempos de vacas gordas. Esto fortalece, capitaliza y acelera el desarrollo de la empresa. Asimismo, evita los amargos ajustes dramáticos en las épocas de crisis”. **Carlos Slim, empresario mexicano.**

“Liderazgo significa que un grupo, grande o pequeño, está dispuesto a confiar la autoridad a una persona que ha demostrado capacidad, sabiduría y competencia”. **Walt Disney, fundador**

The Walt Disney Company.

“El trabajo va a ocupar gran parte de tu vida. La única forma de estar realmente satisfecho es hacer aquello que crees que es un buen trabajo, y la única forma de hacer un gran trabajo es amar aquello que haces”. **Steve Jobs, cofundador de Apple.**

“Cada vez que defines en lo que quieres creer, eres el primero en escucharlo. Es un mensaje a ti y a los demás sobre lo que piensas que es posible. No pongas un techo sobre ti mismo”. **Oprah Winfrey, presentadora de TV y empresaria.**

“El mayor riesgo es no correr ningún riesgo. En un mundo que cambia muy rápidamente, la única estrategia que garantiza fallar es no correr riesgos”. **Mark Zuckerberg, cofundador de Facebook.**

“Los Emprendedores no pueden ser tímidos, hay que perder la timidez para exigir y reclamar sus derechos.” **Arturo Calle, empresario colombiano.**

A continuación, usted encontrará una serie de actividades, donde podrá establecer la identificación de las acciones previas para entender qué es el camino del emprendimiento, por lo cual es necesario entender y aplicar los conceptos relacionados con EMPRENDEDOR, EMPRENDIMIENTO, EMPRESARIO y EMPRESA. Identifique su perfil de emprendedor e identifique sus fortalezas y debilidades en este camino, el cual podrá orientarlo en su proyecto de vida.

Igualmente, debe estimular de manera permanente la autocrítica y la reflexión del aprendiz sobre el que hacer y los resultados de aprendizaje que logra a través de la vinculación activa de las cuatro fuentes de información para la construcción de conocimiento:

- El instructor - Tutor
- El entorno
- Las TIC (Tecnologías de la Información y la Comunicación)
- El trabajo colaborativo

Las cuales buscamos reforzar sus competencias como emprendedores de la siguiente manera:

- Fortalecer habilidades emprendedoras
- Establecer competencias emprendedoras personales
- Determinar las características negociadoras
- Estructurar los componentes del proyecto emprendedor

Objetivo: Comprender qué es y por qué es importante desarrollar actitud emprendedora

✓ **Taller No. 01**

- ¿Qué significa para mí ser emprendedor(a)?
- ¿Conozco emprendedores en mi entorno? ¿Qué los caracteriza?

Les voy a enseñar un glosario de palabra claves con respecto al tema Comportamiento emprendedor

COWORKING (TRABAJO COLABORATIVO)	Es un espacio que permite a la comunidad emprendedora, la interacción y el trabajo compartido de forma flexible y dinámica con personas del mundo empresarial, favoreciendo mucho el networking (Es el proceso de crear y mantener una red de contactos profesionales con el objetivo de intercambiar información, colaborar, generar oportunidades de negocio, empleo o aprendizaje.) Por medio del aprovechamiento de las sinergias que ello conlleva, y enriquecerse de las relaciones con líderes, redes sociales, empresariales y profesionales de diversos ámbitos.
CULTURA	La cultura es la programación mental colectiva de una comunidad en un ambiente específico que cubre a un grupo de personas condicionadas por las mismas experiencias educativas y condiciones de vida. La cultura hace referencia al conjunto de valores, creencias, convicciones e ideas que un grupo ha adquirido a lo largo de sus experiencias y que forman parte de su vida.
EMPRENDEDOR	Persona con capacidad de visualizar oportunidades de mercado y de articularlos recursos necesarios para poner en marcha una actividad productiva. El emprendedor espera obtener a cambio una retribución que está fundamentada en la maximización del valor empresarial de su iniciativa
EMPRESA	Actividad económica organizada para la producción, transformación, comercialización, administración o custodia de bienes o para la prestación de servicios. Tiene como propósito crear un cliente, en ese sentido la empresa comercial tiene dos funciones cruciales: la comercialización y la innovación.
EMPRESARISMO	Concepto que reúne aspectos involucrados en la generación de empresas: las leyes, los sistemas, el entorno macro y micro, los mercados, el sistema educativo. Se concibe más como una acción que como un resultado. Actitud continúa de un grupo de individuos o de una sociedad en general. Se representa en una cultura con necesidad de renovación permanente.
FUENTES DE FINANCIACIÓN	Mecanismos que permiten a una empresa contar con los recursos económicos necesarios para el cumplimiento de los objetivos de creación, desarrollo, posicionamiento y consolidación empresarial.
EMPRESARIO	El empresario es aquella persona que se encarga de la dirección y gestión de una compañía, negocio o industria. Su finalidad es la obtención de beneficios económicos.
RECURSOS ECONÓMICOS	Los recursos económicos son los medios materiales o inmateriales que permiten satisfacer ciertas necesidades dentro del proceso productivo o la actividad comercial de una empresa.

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

- **Apropiar el proceso de toma de decisiones personales en su cotidianidad**

Respetado aprendiz, los invito a ver el siguiente video, donde analizaremos la importancia de creer en nosotros mismos y enfocarnos en nuestras habilidades personales.

YOKOI KENJI. EMPRENDIMIENTO.MP4

De acuerdo con el video:

✓ **Taller No. 02**

- ¿Cómo considera su emprendimiento en este momento con vida cotidiana?
- ¿cómo crecerá su emprendimiento a futuro de acuerdo con su entorno personal?

- **Establecer características y competencias emprendedoras personales de acuerdo con sus potencialidades, objetivos y el entorno.**

Qué habilidades o talentos naturales tienes cada uno ustedes y que los llevo a tener su emprendimiento, por ejemplo: liderazgo, creatividad, empatía, análisis y comunicación

Estas son algunas características esenciales del comportamiento emprendedor. Reflexiona si las tienes o si necesitas desarrollarlas:

Característica	**¿La tienes?**	**¿Puedes mejorarla?**
Iniciativa	✅ / ❌	✅ / ❌
Autoconfianza	✅ / ❌	✅ / ❌
Tolerancia al riesgo	✅ / ❌	✅ / ❌
Persistencia	✅ / ❌	✅ / ❌
Creatividad	✅ / ❌	✅ / ❌
Responsabilidad	✅ / ❌	✅ / ❌
Visión de futuro	✅ / ❌	✅ / ❌

Vamos a ver este video ***https://youtu.be/tKMuV0j9bRA?si=MMy_E3ie8PozKem-*** y hacemos grupos de trabajo y respondo los siguientes interrogantes a partir de su conocimiento previo:

✓ **Taller No. 03**

- ¿Qué diferencia existe entre emprendedor y empresario?
- ¿Qué características podría tener un emprendedor?

Relacionar la importancia de la negociación con el emprendimiento según las necesidades y elementos de la negociación.

La negociación es una habilidad clave para cualquier emprendedor, ya que permite alcanzar acuerdos, resolver conflictos, conseguir recursos y construir relaciones estratégicas con otras personas o entidades se puede decir es un proceso de comunicación entre dos o más partes que buscan llegar a un acuerdo mutuamente beneficioso, ajustado a sus intereses, necesidades y objetivos.

Vamos a analizar conceptos claves:

Aspecto emprendedor	Importancia de la negociación
Clientes	Negociar precios, condiciones de pago, devoluciones.
Proveedores	Obtener mejores condiciones, descuentos, plazos.
Socios	Acordar funciones, ganancias, participación.
Inversores	Definir aportes, beneficios, control y decisiones.
Equipo de trabajo	Resolver conflictos, acordar roles, motivación.

La negociación es una competencia fundamental en el emprendimiento porque:

- Permite adaptarse a las condiciones del entorno.
- Ayuda a optimizar recursos y generar alianzas.
- Contribuye a construir una marca fuerte y sostenible basada en relaciones sanas y acuerdos justos.

✓ **Taller No. 04**

¿Realiza tu FODA personal (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades, Amenazas) y formula una estrategia emprendedora con base en tus fortalezas de tu negocio?

Emplear capacidad creativa e innovadora según estrategia emprendedora.

Un Plan de Acción es un paso fundamental en cualquier proceso emprendedor, ya que te permite organizar tus ideas, definir objetivos concretos y establecer los pasos necesarios para alcanzar tus metas. https://www.youtube.com/watch?v=FjanUSl8H74

Aquí tienes una guía clara y práctica para elaborar un Plan de Acción emprendedor

➢ Definir el objetivo

¿Qué quieres lograr con tu emprendimiento o proyecto?

- Identificar actividades y tareas
  ¿Qué acciones específicas necesitas para alcanzar ese objetivo?

- Asignar responsables
  ¿Quién se encargará de cada tarea?

- Establecer plazos
  ¿Cuándo se realizará cada actividad?

- Definir recursos necesarios
  ¿Qué necesitas para realizar las actividades?

- Definir indicadores de éxito
  ¿Cómo sabrás si lo estás haciendo bien?

https://www.youtube.com/watch?v=mUNGjlizSr8

Ejemplo de plan de acción (tabla)

Actividad	Responsable	Recursos necesarios	Fecha límite	Resultado esperado
Buscar proveedor de frutas	Yo	Teléfono, transporte	10 julio	Elegir proveedor económico
Diseñar el logo	Amigo Juan	Canva o diseñador gráfico	12 julio	Logo listo para redes sociales
Comprar materiales	Yo	Dinero, lista de compras	14 julio	Todo listo para producción
Crear redes sociales	Yo	Internet, celular	15 julio	Página de Instagram activa
Realizar prueba de jugos	Yo	Frutas, vasos, hielo	17 julio	Feedback de 10 personas

- ✓ **Taller No. 05**

¿Realizar mi plan de acción con ideas creativas e innovadoras de tu emprendimiento?

PROGRAMA FULL POPULAR

@SENAcomunica

www.sena.edu.co

PROGRAMA FULL POPULAR

El SENA y el Gobierno del Cambio impulsan la Economía Popular con una estrategia nacional que entrega capacitaciones para fortalecer los negocios, recursos económicos para crear y fortalecer unidades productivas y micronegocios, formación para el trabajo

El SENA y el Gobierno del Cambio impulsan la Economía Popular con una estrategia nacional que entrega capacitaciones para fortalecer los negocios, recursos económicos para crear y fortalecer unidades productivas y micronegocios, formación para el trabajo y certificaciones que avalan la experiencia y los conocimientos de emprendedores en su etapa inicial



PROGRAMA FULL POPULAR

¿En qué consiste?

Capacitaciones:

Los dueños de pequeños negocios recibirán de forma gratuita asesoría de expertos en emprendimiento para desarrollar sus actividades de manera sostenible, aumentar la productividad, reducir tiempos de producción y entrega, acceder a nuevos mercados, fidelizar, atraer más clientes, incrementar ventas y digitalizar los negocios, entre otros propósitos.

PROGRAMA FULL POPULAR

Recursos económicos para crecer:

Si usted ya tiene un emprendimiento o un micronegocio puede acceder a la Ruta de Emprendimiento del SENA, donde le ayudarán a capacitarse para fortalecer su negocio, generar conexiones de valor y participar en ferias y eventos de emprendimientos. Luego de vincularse, podrá postularse en la Línea Crecer del Fondo Emprender y recibir hasta $15 millones para ejecutar un plan de mejora.

https://www.fondoemprender.com:42021/RegistroUnico/RegistroUnicoPag1

¿A quién va dirigido?

Emprendedores y micronegocios de la economía popular.
Unidades productivas personales, familiares, domésticas y comunitarias.
Trabajadores independientes con experiencia en diversos sectores.

PROGRAMA FULL POPULAR

¿Cómo participar?

Todas las personas que conforma la Unidad productiva sean MiPymes o microempresas formales o informales deben enviar la fotocopia de la cedula por ambos lados, para validar que se encuentren registradas en la plataforma SOFIAPLUS

¿Requisitos de Ingreso?

Personas naturales mayores de 15 años, estar inscritos en la plataforma SOFIAPLUS y Cumplir el trámite de selección definido por el Centro

PROGRAMA FULL POPULAR

Economía Popular en Colombia

Se refiere a los oficios y ocupaciones mercantiles (producción, distribución y comercialización de bienes y servicios) y no mercantiles (domésticas o comunitarias) desarrolladas por unidades económicas de baja escala (personales, familiares o micronegocios), en cualquier sector económico. Los actores de esta economía pueden realizar sus actividades de manera individual, en unidades económicas u organizados de manera asociativa.

https://www.youtube.com/watch?v=BnN5EoV0QbQ



MODULO COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR

Código del Programa de Formación: 13410017 Versión 1
Sector del programa: Transversal
Duración de la Guía: Cuarenta y ochos (48) horas
Competencia: Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales
Cupos: 15 aprendices (4 grupos mensuales)

https://certificados.sena.edu.co/CertificadoDigital/com.sena.consultacer



MODULO COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR

Un emprendedor es una persona que detecta una oportunidad, asume riesgos y organiza los recursos necesarios para crear un proyecto, negocio o iniciativa que transforme una idea en realidad.

Características de un emprendedor

Tiene iniciativa propia.
Es creativo y busca innovar.
Toma decisiones y asume riesgos.
Es persistente y no se rinde fácilmente.
Tiene visión de futuro y trabaja con propósito.
Aprende de los errores y se adapta a los cambios

Cuando queremos comenzar el camino del emprendimiento, son múltiples las inquietudes que nos desconciertan y confunden. En especial porque lo que sigue es iniciar por un camino de constante toma de decisiones sin la certeza de llegar al éxito.

https://youtu.be/jTFqm1EZzXA

MODULO COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR

Una de las mejores fuentes de aprendizaje e inspiración para los emprendedores, es la experiencia y casos de éxito de otras personas que ya han pasado por esta situación. Existen muchos ejemplos: Steve Jobs, Walt Disney, Arturo Calle. quienes descubrieron que ser emprendedor o empresario es estar en una situación de confusión e incomodidad, pero es importante tomar el riesgo y atreverse a salir a la aventura.

Famosos emprendedores que han tenido éxito en los negocios y sus empresas coinciden en que la persistencia y el trabajo duro aumentan las probabilidades de lograr las grandes metas. Conocer sus historias, no sólo le ayudara a seguir sus pasos y a evitar posibles errores, sino que también le darán una buena dosis de motivación.



MODULO COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR

Le invitamos a llenarse de muy buena energía con algunas reflexiones de empresarios famosos:

“Mantener la austeridad en tiempos de vacas gordas. Esto fortalece, capitaliza y acelera el desarrollo de la empresa. Asimismo, evita los amargos ajustes dramáticos en las épocas de crisis”. **Carlos Slim, empresario mexicano.**

“Liderazgo significa que un grupo, grande o pequeño, está dispuesto a confiar la autoridad a una persona que ha demostrado capacidad, sabiduría y competencia”. **Walt Disney, fundador The Walt Disney Company.**

“El trabajo va a ocupar gran parte de tu vida. La única forma de estar realmente satisfecho es hacer aquello que crees que es un buen trabajo, y la única forma de hacer un gran trabajo es amar aquello que haces”. **Steve Jobs, cofundador de Apple.**

“Cada vez que defines en lo que quieres creer, eres el primero en escucharlo. Es un mensaje a ti y a los demás sobre lo que piensas que es posible. No pongas un techo sobre ti mismo”. **Oprah Winfrey, presentadora de TV y empresaria.**

“El mayor riesgo es no correr ningún riesgo. En un mundo que cambia muy rápidamente, la única estrategia que garantiza fallar es no correr riesgos”. **Mark Zuckerberg, cofundador de Facebook.**

MODULO COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR

"Los Emprendedores no pueden ser tímidos, hay que perder la timidez para exigir y reclamar sus derechos."
Arturo Calle, empresario colombiano.

Un emprendedor exitoso debe ser capaz de comunicarse eficazmente, defender sus intereses y negociar sus derechos para prosperar. La timidez puede ser un obstáculo para alcanzar el éxito, limitando la capacidad de un emprendedor para buscar oportunidades, establecer relaciones y superar desafíos.

1. Cultiva tu paciencia

"El don más importante para poder ser un empresario exitoso es el don de la paciencia. Hay que crecer lentamente, sin afán."

2. La calidad es una religión

"Nada peor para un negocio que la mediocridad y el conformismo."

3. Construye tu libertad financiera

"Nunca aspiré a ser un empleado más, quería ser independiente y todo aquel que tenga la misma ilusión lo puede lograr a base de esfuerzo y de mucho ahorro"

MODULO COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR

4. Piensa en tu legado

“Uno tiene que pensar y actuar en función de una empresa que perdure -que trascienda más allá de la vida de uno.”

5. La renovación es vital

“Hay que renovarse a diario; es una dicha reinvertir permanentemente en renovación. Tal renovación en los locales tiene que ser total cada dos o tres años.”

6. Hay que preparar a las generaciones de relevo

“Les recomiendo a los demás empresarios que fomenten en sus hijos el estudio de carreras afines con el desarrollo de la empresa, que les inculquen algún interés relacionado con la compañía.”

7. Mantente fiel a tus principios y valores

“El consejo más importante que he recibido en la vida me lo dio mi madre: ser siempre transparente y honesto.”

MODULO COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR

8. Arma un equipo con perfiles profesionales diversos

“En los equipos de innovación es clave tener gente diversa, de diferentes edades, opiniones, ideas, etc.”

9. Conviértete en un “excelente administrador de recursos”

“Los ricos verdaderamente no existen; lo que existen son excelentes administradores de recursos. En realidad esos recursos son del país porque cuando uno se muere no se puede llevar nada.”

10. Si quieres ser un emprendedor exitoso, tienes que destacar y exigir

“Los emprendedores no pueden ser tímidos, hay que perder la timidez para exigir y reclamar sus derechos.”

https://www.youtube.com/watch?v=XAA2zokNs-s

MODULO COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR

A continuación, usted encontrará una serie de actividades, donde podrá establecer la identificación de las acciones previas para entender qué es el camino del emprendimiento, por lo cual es necesario entender y aplicar los conceptos relacionados con EMPRENDEDOR, EMPRENDIMIENTO, EMPRESARIO y EMPRESA. Identifique su perfil de emprendedor e identifique sus fortalezas y debilidades en este camino, el cual podrá orientarlo en su proyecto de vida.

Igualmente, debe estimular de manera permanente la autocrítica y la reflexión del aprendiz sobre el que hacer y los resultados de aprendizaje que logra a través de la vinculación activa de las cuatro fuentes de información para la construcción de conocimiento:

El instructor - Tutor
El entorno
Las TIC (Tecnologías de la Información y la Comunicación)
El trabajo colaborativo

MODULO COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR

Las cuales buscamos reforzar sus competencias como emprendedores de la siguiente manera:

Fortalecer habilidades emprendedoras
Establecer competencias emprendedoras personales
Determinar las características negociadoras
Estructurar los componentes del proyecto emprendedor

Objetivo: Comprender qué es y por qué es importante desarrollar actitud emprendedora

https://www.youtube.com/watch?v=GmzFGC2fFxs

Taller No. 01



MODULO COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR

Les voy a enseñar un glosario de palabra claves con respecto al tema Comportamiento emprendedor

COWORKING (TRABAJO COLABORATIVO): Es un espacio que permite a la comunidad emprendedora, la interacción y el trabajo compartido de forma flexible y dinámica con personas del mundo empresarial, favoreciendo mucho el networking (Es el proceso de crear y mantener una red de contactos profesionales con el objetivo de intercambiar información, colaborar, generar oportunidades de negocio, empleo o aprendizaje.) Por medio del aprovechamiento de las sinergias que ello conlleva, y enriquecerse de las relaciones con líderes, redes sociales, empresariales y profesionales de diversos ámbitos.

CULTURA: La cultura es la programación mental colectiva de una comunidad en un ambiente específico que cubre a un grupo de personas condicionadas por las mismas experiencias educativas y condiciones de vida. La cultura hace referencia al conjunto de valores, creencias, convicciones e ideas que un grupo ha adquirido a lo largo de sus experiencias y que forman parte de su
vida.

MODULO COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR

EMPRENDEDOR: Persona con capacidad de visualizar oportunidades de mercado y de articularlos recursos necesarios para poner en marcha una actividad productiva. El emprendedor espera obtener a cambio una retribución que está fundamentada en la maximización del valor empresarial de su iniciativa

EMPRESA: Actividad económica organizada para la producción, transformación, comercialización, administración o custodia de bienes o para la prestación de servicios. Tiene como propósito crear un cliente, en ese sentido la empresa
comercial tiene dos funciones cruciales: la comercialización y la innovación.

EMPRESARISMO: Concepto que reúne aspectos involucrados en la generación de empresas: las leyes, los sistemas, el entorno macro y micro, los mercados, el sistema educativo. Se concibe más como una acción que como un resultado. Actitud continúa de un grupo de individuos o de una sociedad en general. Se representa en una cultura con necesidad de renovación permanente.

MODULO COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR

FUENTES DE FINANCIACIÓN: Mecanismos que permiten a una empresa contar con los recursos económicos necesarios para el cumplimiento de los objetivos de creación, desarrollo, posicionamiento y consolidación empresarial.

EMPRESARIO: El empresario es aquella persona que se encarga de la dirección y gestión de una compañía, negocio o industria. Su finalidad es la obtención de beneficios económicos.

RECURSOS ECONÓMICOS: Los recursos económicos son los medios materiales o inmateriales que permiten satisfacer ciertas necesidades dentro del proceso productivo o la actividad comercial de una empresa.

MODULO COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR

1. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

❖ **Apropiar el proceso de toma de decisiones personales en su cotidianidad**

Respetado aprendiz, los invito a ver el siguiente video, donde analizaremos la importancia de creer en nosotros mismos y enfocarnos en nuestras habilidades personales.

YOKOI KENJI. EMPRENDIMIENTO.MP4

Pasos para apropiar el proceso de toma de decisiones:

1. Identificar la decisión:
Definir claramente el problema o la situación que requiere una elección.

2. Recopilar información:
Buscar datos relevantes y perspectivas diversas para comprender mejor el contexto y las posibles opciones.

MODULO COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR

3. Evaluar alternativas:
Analizar los pros y contras de cada opción, considerando tanto los aspectos positivos como negativos.

4. Tomar la decisión:
Elegir la opción que mejor se alinee con los objetivos y valores personales, considerando el impacto en uno mismo y en los demás.

5. Actuar:
Implementar la decisión tomada, dando los pasos necesarios para llevarla a cabo.

6. Evaluar resultados:
Reflexionar sobre las consecuencias de la decisión, aprendiendo de la experiencia para mejorar futuras decisiones

MODULO COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR



MODULO COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR

Taller No. 02



GRACIAS

@SENAcomunica

www.sena.edu.co

Líneas de atención al ciudadano, empresarios y PQRS:
Bogotá: +(57) 601 736 60 60
Línea gratuita resto del país: 018000 91 02 70
Línea nacional: +(57) 601 546 15 00

PROGRAMA FULL POPULAR

@SENAcomunica

www.sena.edu.co

MODULO COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR

FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

- **Establecer características y competencias emprendedoras personales de acuerdo con sus potencialidades, objetivos y el entorno.**

Qué habilidades o talentos naturales tienes cada uno ustedes y que los llevo a tener su emprendimiento, por ejemplo: liderazgo, creatividad, empatía, análisis y comunicación

Estas son algunas características esenciales del comportamiento emprendedor. Reflexiona si las tienes o si necesitas desarrollarlas:

Característica	¿La tienes?	¿Puedes mejorarla?
Iniciativa	✅ / ❌	✅ / ❌
Autoconfianza	✅ / ❌	✅ / ❌
Tolerancia al riesgo	✅ / ❌	✅ / ❌
Persistencia	✅ / ❌	✅ / ❌
Creatividad	✅ / ❌	✅ / ❌
Responsabilidad	✅ / ❌	✅ / ❌
Visión de futuro	✅ / ❌	✅ / ❌

MODULO COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR

¿Qué son las características y competencias emprendedoras?

Características emprendedoras: Son rasgos de personalidad o actitudes que facilitan el emprendimiento, como la creatividad, la perseverancia o la iniciativa.
Competencias emprendedoras: Son habilidades y conocimientos que permiten identificar oportunidades, planear y gestionar un proyecto o negocio

- Definir metas personales y de emprendimiento ¿Qué quiero lograr?
- Identificar qué competencias necesito para lograrlo
- Reconocer mis fortalezas actuales y lo que debo mejorar.
- Diseñar un plan de acción para desarrollar esas competencias

Vamos a ver este video ***https://youtu.be/tKMuV0j9bRA?si=MMy_E3ie8PozKem-*** y hacemos grupos de trabajo y respondo los siguientes interrogantes a partir de su conocimiento previo:

Taller No. 03

MODULO COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR

- **Relacionar la importancia de la negociación con el emprendimiento según las necesidades y elementos de la negociación**

La negociación es una habilidad clave para cualquier emprendedor, ya que permite alcanzar acuerdos, resolver conflictos, conseguir recursos y construir relaciones estratégicas con otras personas o entidades se puede decir es un proceso de comunicación entre dos o más partes que buscan llegar a un acuerdo mutuamente beneficioso, ajustado a sus intereses, necesidades y objetivos.

Vamos a analizar conceptos claves:

Aspecto emprendedor	Importancia de la negociación
Clientes	Negociar precios, condiciones de pago, devoluciones.
Proveedores	Obtener mejores condiciones, descuentos, plazos.
Socios	Acordar funciones, ganancias, participación.
Inversores	Definir aportes, beneficios, control y decisiones.
Equipo de trabajo	Resolver conflictos, acordar roles, motivación.

MODULO COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR

La negociación es una competencia fundamental en el emprendimiento porque:

- Permite adaptarse a las condiciones del entorno.
- Ayuda a optimizar recursos y generar alianzas.
- Contribuye a construir una marca fuerte y sostenible basada en relaciones sanas y acuerdos justos

Análisis FODA (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas) aplicado a un **emprendimiento**, ideal para talleres, clases o tu propio negocio.

El **FODA** es una herramienta estratégica que permite evaluar la situación **interna** y **externa** de un emprendimiento para tomar decisiones más acertadas

Elemento	Tipo	¿Qué analiza?
F: Fortalezas	Interno	Capacidades, ventajas y recursos del negocio.
O: Oportunidades	Externo	Aspectos positivos del entorno que se pueden aprovechar.
D: Debilidades	Interno	Áreas donde el negocio tiene limitaciones.
A: Amenazas	Externo	Factores del entorno que pueden afectar negativamente.

MODULO COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR

Ejemplo de FODA en un Emprendimiento de productos de alimentos

Taller No. 04

FORTALEZAS (Internas +)

✓ Productos únicos y personalizados

✓ Materias primas naturales y amigables con el medio

✓ Buena relación con clientes

✓ Flexibilidad para crear nuevos diseños

DEBILIDADES (Internas −)

✗ Baja capacidad de producción

✗ Poca experiencia en gestión financiera

✗ Escasa presencia de marca en redes sociales

✗ Falta de capital para invertir en insumos y equipo

OPORTUNIDADES (Externas +)

◆ Tendencia hacia productos sostenibles

◆ Apoyo de programas del SENA y ferias locales

◆ Venta digital (Instagram, WhatsApp, tiendas online)

◆ Regalos personalizados para eventos

AMENAZAS (Externas −)

⚠ Competencia con productos más baratos

⚠ Aumento del costo de materiales naturales

⚠ Cambios en el comportamiento del consumidor

⚠ Posible copia de diseños por competidores

MODULO COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR

❖ **Emplear capacidad creativa e innovadora según estrategia emprendedora.**

Un Plan de Acción es un paso fundamental en cualquier proceso emprendedor, ya que te permite organizar tus ideas, definir objetivos concretos y establecer los pasos necesarios para alcanzar tus metas.
https://www.youtube.com/watch?v=FjanUSl8H74

Aquí tienes una guía clara y práctica para elaborar un Plan de Acción emprendedor

Definir el objetivo

¿Qué quieres lograr con tu emprendimiento o proyecto?

Identificar actividades y tareas

¿Qué acciones específicas necesitas para alcanzar ese objetivo?

Asignar responsables

¿Quién se encargará de cada tarea?

MODULO COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR

Establecer plazos
¿Cuándo se realizará cada actividad?

Definir recursos necesarios
¿Qué necesitas para realizar las actividades?

Definir indicadores de éxito
¿Cómo sabrás si lo estás haciendo bien?

https://www.youtube.com/watch?v=mUNGjIizSr8

Taller No. 05

MODULO COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR

Área del emprendimiento	Idea Creativa	Aplicación Innovadora
Producto	Combinar frutas locales poco comunes	Crear una línea exclusiva con sabores autóctonos únicos
Empaque	Botellas retornables con diseños personalizados	Diseño eco-friendly reutilizable con incentivos al retorno
Marketing	Uso de TikTok y reels con retos saludables	Campañas virales en redes con contenido educativo
Servicio al cliente	Encuestas para co-crear nuevos sabores	Clientes ayudan a diseñar el próximo producto
Alianzas	Trabajar con mercados campesinos	Venta directa + visibilizarían de agricultores locales

GRACIAS

@SENAcomunica

www.sena.edu.co

Líneas de atención al ciudadano, empresarios y PQRS:
Bogotá: +(57) 601 736 60 60
Línea gratuita resto del país: 018000 91 02 70
Línea nacional: +(57) 601 546 15 00